

Branded residences: il lusso incontra la redditività

Sempre più concreto l'interesse degli investitori, soprattutto internazionali con un focus su località iconiche e modelli residenziali di alta gamma.

Xx giugno 2025: Il settore hospitality si conferma uno degli **asset più dinamici** del real estate italiano, con investimenti che hanno raggiunto i **2,1 miliardi di euro** nel corso dello scorso anno, registrando un incremento del 30% rispetto all'anno precedente. Il miglior risultato di sempre dopo il record del 2019. Secondo le analisi del [Real Estate DATA HUB](#), il market report semestrale realizzato dal **Centro Studi di REMAX Italia**, dall'**Ufficio Studi di YARD REAAS** e dall'**Ufficio Studi di 24MAX**, **le prospettive per il 2025 sono ulteriormente favorevoli**, trainate da un interesse crescente per le strutture di lusso. **Il trend più promettente sarà costituito dalle branded residences**, che si stanno progressivamente affermando anche nel mercato immobiliare italiano.

LA NUOVA DIRETTRICE DEI BRANDED RESIDENCES

L'Italia, con il suo mix unico di arte, cultura e ospitalità, rappresenta un terreno fertile per lo sviluppo delle branded residences, che stanno già crescendo rapidamente e che nei prossimi anni potrebbero diventare **una delle principali direttrici di investimento nel luxury real estate**. Segnali concreti di questa nuova tendenza si stanno già registrano soprattutto nelle località più esclusive come Milano, Roma, Venezia, Cortina d'Ampezzo e la Costa Smeralda, che attirano **sia investitori istituzionali che acquirenti privati** alla ricerca di un asset che garantisca un mix tra lusso e rendimento. Le branded residences in questo senso stanno offrendo opportunità strategiche per i developer che tradizionalmente operano nel settore residenziale e vogliono diversificare il proprio business. La collaborazione con un marchio di lusso riduce il rischio di invenduto e consente di accelerare i tempi grazie alla forza del brand, spesso attirando investitori internazionali che vedono nell'Italia una destinazione ideale per la valorizzazione patrimoniale. **Gli investitori istituzionali, infatti, stanno osservando il segmento con molta attenzione**, attratti dalle significative opportunità di crescita. Inoltre, l'incremento della domanda di proprietà di lusso con servizi esclusivi, unita alla scarsità di offerta in località chiave, sta spingendo i valori verso l'alto. Secondo i dati analizzati nel DATA HUB, le branded residences possono raggiungere un premium di prezzo fino al 31% rispetto alle residenze di lusso tradizionali.

LE SCELTE DEGLI INVESTITORI

Il segmento degli **hotel a 5 stelle**, in continua espansione, ha dominato il mercato, rappresentando il 45% degli investimenti totali, mentre **i 4 stelle** hanno catturato il 44% del volume degli investimenti, rappresentando oltre la metà delle camere totali vendute. Anche i **resort** hanno avuto un andamento positivo, con un incremento del volume investito. In particolare, il **Lago di Como** ha dominato la categoria resort con il 30% del totale, grazie alla vendita di hotel esistenti e progetti di conversione per lo sviluppo di proprietà ultralusso. Altre destinazioni rilevanti sono la **Sicilia** (15%) e **Forte dei Marmi** (11%).

LE LOCATION SCELTE DAGLI INVESTITORI

Roma mantiene la leadership con investimenti per 465 milioni di euro (22% del totale); seguono **Venezia** con 353 milioni di euro (17%) e **Milano** con 173 milioni di euro (8%). In particolare, **la Capitale** continua a essere il fulcro più attrattivo per i principali brand di lusso grazie alla sua

vocazione turistica e culturale, con una previsione di aumento del 30% delle camere extra-lusso nel 2025 e un raddoppio nei prossimi cinque anni. Gli investitori interessati a Milano si rivelano attratti dal dinamismo economico della città, ulteriormente sostenuto da fiere ed eventi sportivi, artistici e sociali di portata internazionale che stanno determinando una crescita dei viaggi d'affari e del turismo leisure. Anche **Bari**, dove il settore alberghiero sta attraversato un periodo di significativa trasformazione, è particolarmente attenzionata dagli investitori. Tra i plus la posizione strategica nel Mediterraneo e il consolidamento delle rotte aeree internazionali che trainano la domanda turistica. Anche a **Torino** si sta manifestando una certa vivacità, con investimenti diversificati che vedono in espansione boutique hotel, format personalizzati e strutture extra-alberghiere (B&B, affittacamere, short rent), soprattutto in centro e in prossimità dei poli culturali.

IL PROFILO DEGLI INVESTITORI

Particolarmente rilevante il fatto che il 53% delle transazioni alberghiere in Italia ha coinvolto **investitori internazionali**, principalmente provenienti da Europa (27%), Medio Oriente (22%) e Stati Uniti (4%). Per quanto riguarda la tipologia di operatori, c'è stata una predominanza di operatori alberghieri (38%), seguiti da HNWI/Family offices (23%) e fondi di private equity (20%). Si evidenzia, inoltre, una domanda crescente proviene sempre più dai **mercati emergenti, come l'India**, che compensa la riduzione di clienti da Russia e Ucraina.

REAL ESTATE DATA HUB

Realizzato dal Centro Studi di REMAX Italia, dall'Ufficio Studi di YARD REAAS e dall'Ufficio Studi di 24MAX, il Real Estate DATA HUB offre un'analisi approfondita del mercato immobiliare residenziale e commerciale in Italia, confermandosi strumento analitico di riferimento per gli operatori del settore. La ricchezza di dati, l'articolazione tematica e il contributo di esperti e opinion leader restituiscono una fotografia completa e aggiornata del real estate italiano. Questa edizione dedica particolare attenzione alle dinamiche di **Milano, Roma, Bari e Torino**, insieme alle rispettive regioni, analizzando le asset class del living, del lusso, della logistica e data center, direzionale, retail e hospitality.

Sfoglia e scarica la versione integrale del Real Estate DATA HUB al seguente link:

https://rem.ax/RealEstateDataHub_11

COMPANY PROFILE REMAX ITALIA – remax.it

Fondata negli Stati Uniti nel 1973 da Dave e Gail Liniger, REMAX arriva in Italia nel 1996 grazie alla lungimirante visione di Dario Castiglia, tutt'oggi alla guida del network immobiliare. Anno dopo anno, REMAX consolida la propria leadership a livello mondiale, operando oggi in oltre 110 Paesi con oltre 9.400 agenzie e quasi 145.000 agenti affiliati. Il suo esclusivo modello di business si basa sullo studio associato, che massimizza le opportunità offerte dal settore immobiliare. Un sistema rivoluzionario fondato su un metodo di collaborazione che permette di aumentare la produttività degli agenti, offrire un servizio di qualità superiore ai clienti e potenziare il giro d'affari delle agenzie immobiliari. Massima produttività, massima innovazione, massima redditività: in una parola REMAX. Nel 2025, l'obiettivo di REMAX Italia è continuare a crescere in termini di fatturato e ampliare il network. La promessa al cliente è di trovare il miglior acquirente nel minor tempo possibile, garantendo un'esperienza confortevole e soddisfacente anche sotto il profilo economico. REMAX Italia è Official Partner della Nazionale Italiana di Calcio, una collaborazione che si fonda su valori condivisi quali eccellenza, passione e gioco di squadra, essenziali tanto nello sport quanto nel real estate.



COMPANY PROFILE YARD REAAS - yardreaas.it

YARD REAAS è un gruppo indipendente, leader in Italia nella consulenza Real Estate e nella gestione integrata di servizi immobiliari. Opera sia nel mercato istituzionale sia nel segmento distressed per investitori italiani e stranieri, banche, SGR/fondi, gruppi industriali, fondi di private equity e family office. YARD REAAS vanta un'esperienza di oltre 30 anni nel settore tecnico (Due Diligence, Engineering, Project Management e Monitoring), ambientale, ESG, valutativo e gestionale (Property & Building Management). Nell'ambito dei criteri ESG (Environment, Social, Governance) e di sostenibilità degli investimenti, nel 2015 è stata la prima società di consulenza real estate registrata per l'Italia in PRI – Principles for Responsible Investment. Conta oltre 400 risorse, un network di 600 tecnici, 1000 periti certificati sul territorio nazionale e € 70 milioni di ricavi. Il Gruppo è presente in Italia, con le sedi di Milano (headquarters) e Roma, e all'estero in UK e Francia, con gli uffici di Londra e Parigi.

COMPANY PROFILE 24MAX – 24max.it

PROXIPO Spa è la Società di Mediazione Creditizia del Gruppo immobiliare REMAX ideata e realizzata per dare una risposta concreta all'esigenza di consulenza finanziaria della clientela che compra casa affidandosi ad una Agenzia Immobiliare REMAX, in tempo reale. La mission è completare la Customer Experience della clientela, dalla scelta dell'abitazione all'ottenimento delle risorse finanziarie necessarie per l'acquisto. Nelle oltre 400 agenzie REMAX in Italia, in cui operano più di 4.000 professionisti del settore immobiliare, sono stati allestiti corner finanziari in cui operano i Credit Specialist di 24MAX, selezionati tra i migliori presenti sul mercato del credito per la loro competenza ed esperienza.

UFFICIO STAMPA REMAX ITALIA

Pinkommunication

Cristina Cortellezzi – Laura Premoli – Claudia Valerani

info@pinkommunication.it

+39 02 89077160 – +39 340 1044227

UFFICIO STAMPA YARD REAAS

Contatti NIC PR:

Adele Olivieri - adele.olivieri@nicpr.it | +39 3201199338

Laura Basso - laura.basso@nicpr.it | + 39 02 36535859

CONTATTI YARD REAAS:

Rosita Brambillasca

Head of Marketing & Communication

rosita.brambillasca@yardreaas.it - +39 02 7780701